

# Recolección de información.

#SOYEMPRESARIA

ccb.org.co | Síguenos en:




  
Cámara  
de Comercio  
de Bogotá



# Bienvenidas y Bienvenidos

#SOYEMPRESARIO

# Cuales segmentos quiero conocer

EMPRESA:	EMPRESARIO(A):
<b>PERFIL 1</b> 	<b>PERFIL 2</b> 
FOTOS: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	FOTOS: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
INTERESES: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	INTERESES: <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

#SOYEMPRESARIO

# Conceptos básicos sobre conocimiento del cliente



[HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?V=CQNLBLASTES&T=42S](https://www.youtube.com/watch?v=CQNLBLASTES&T=42S)

#SOYEMPRESARIO

# Niveles de profundidad de la información

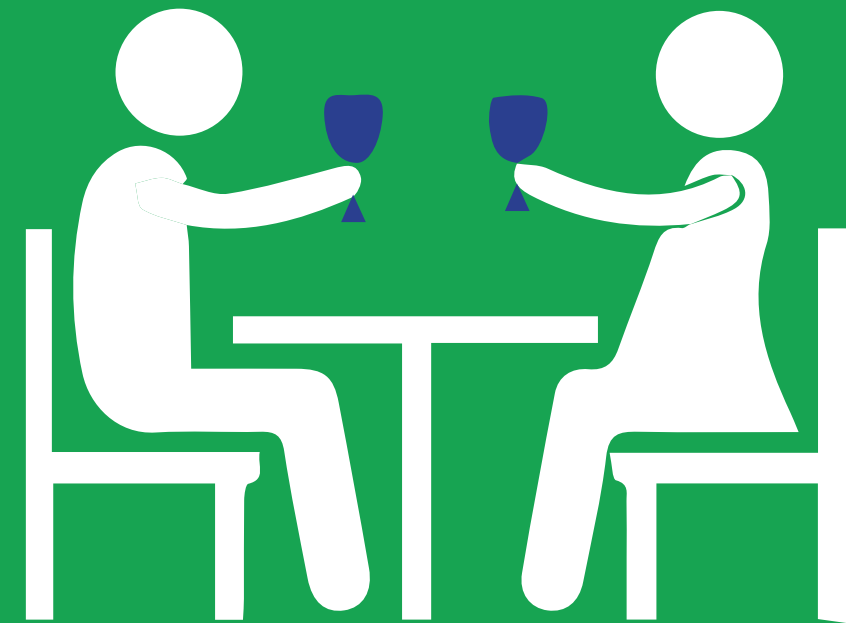
INTERÉSATE  
POR ÉL



SUS DATOS  
GENERALES  
(DEMOGRÁFICOS)



CONÓCELO  
BIEN



SUS GUSTOS E  
INTERESES  
(HÁBITOS)



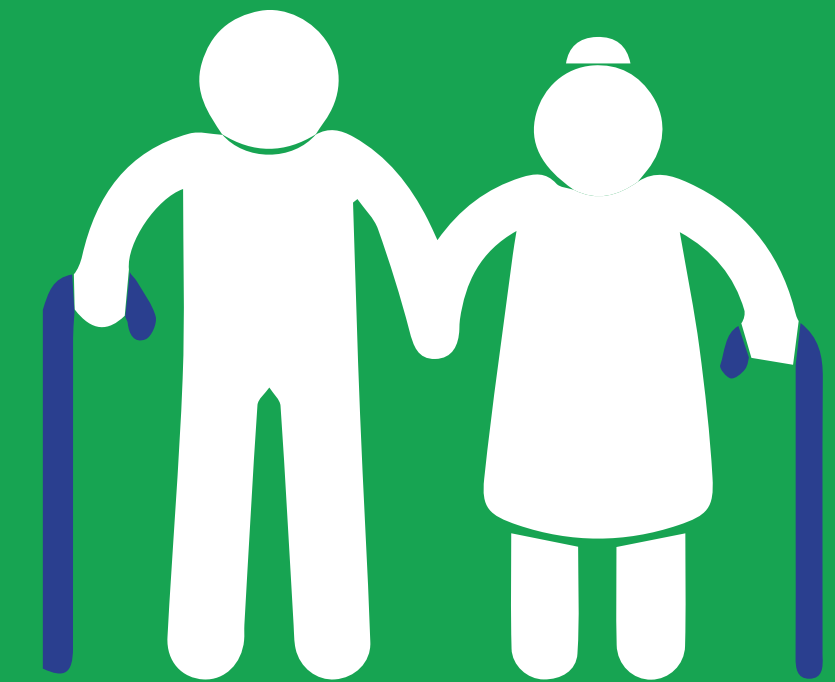
COMPARTE  
EXPERIENCIAS



ESTILO  
DE VIDA

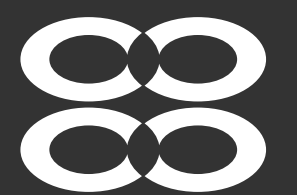


CRECE JUNTO  
A ÉL



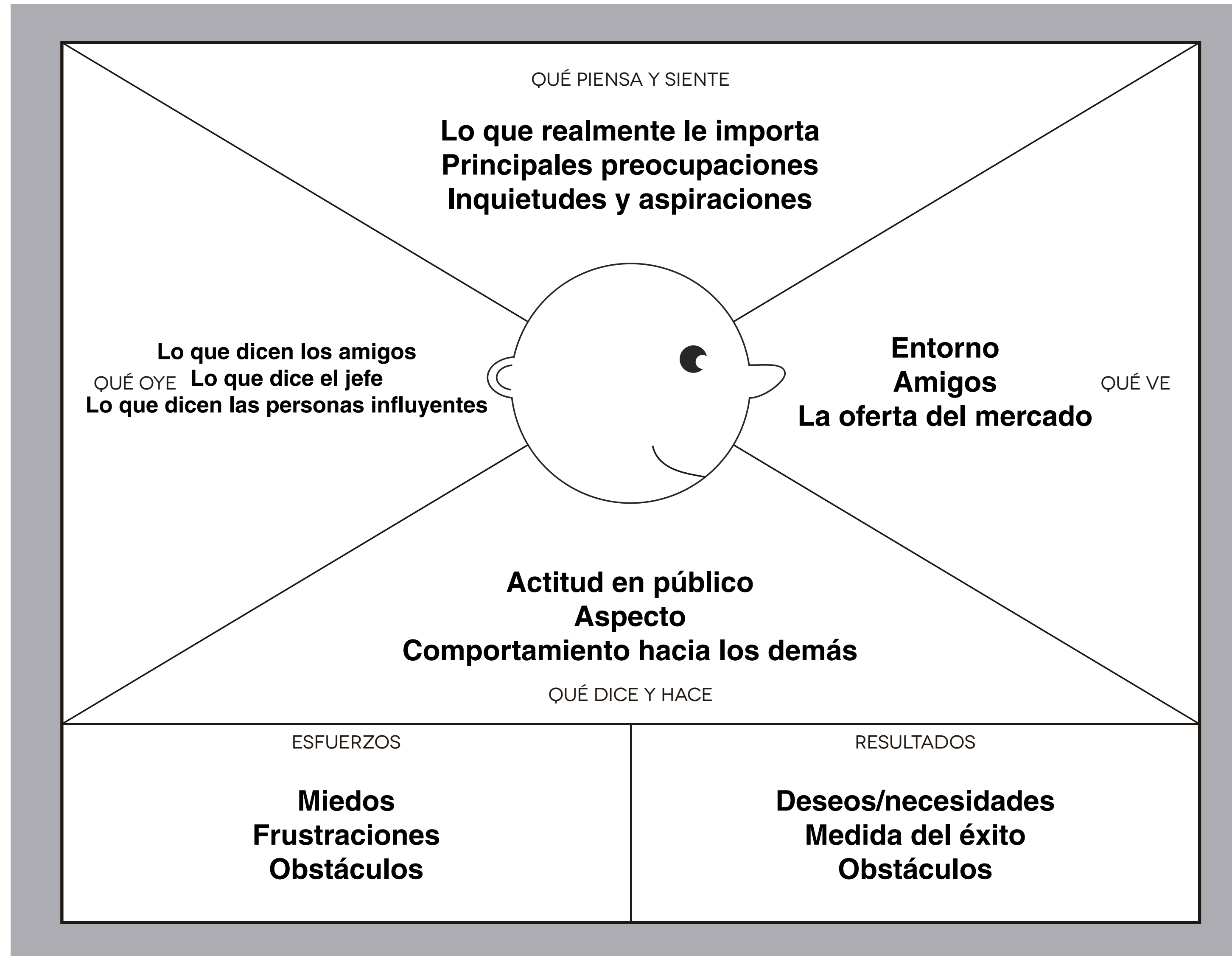
SUS  
NECESIDADES

#SOYEMPRESARIO



Cámara  
de Comercio  
de Bogotá

# Lo que el cliente no quiere decir



#SOYEMPRESARIO

**+**  
**¿PORQUÉ?**

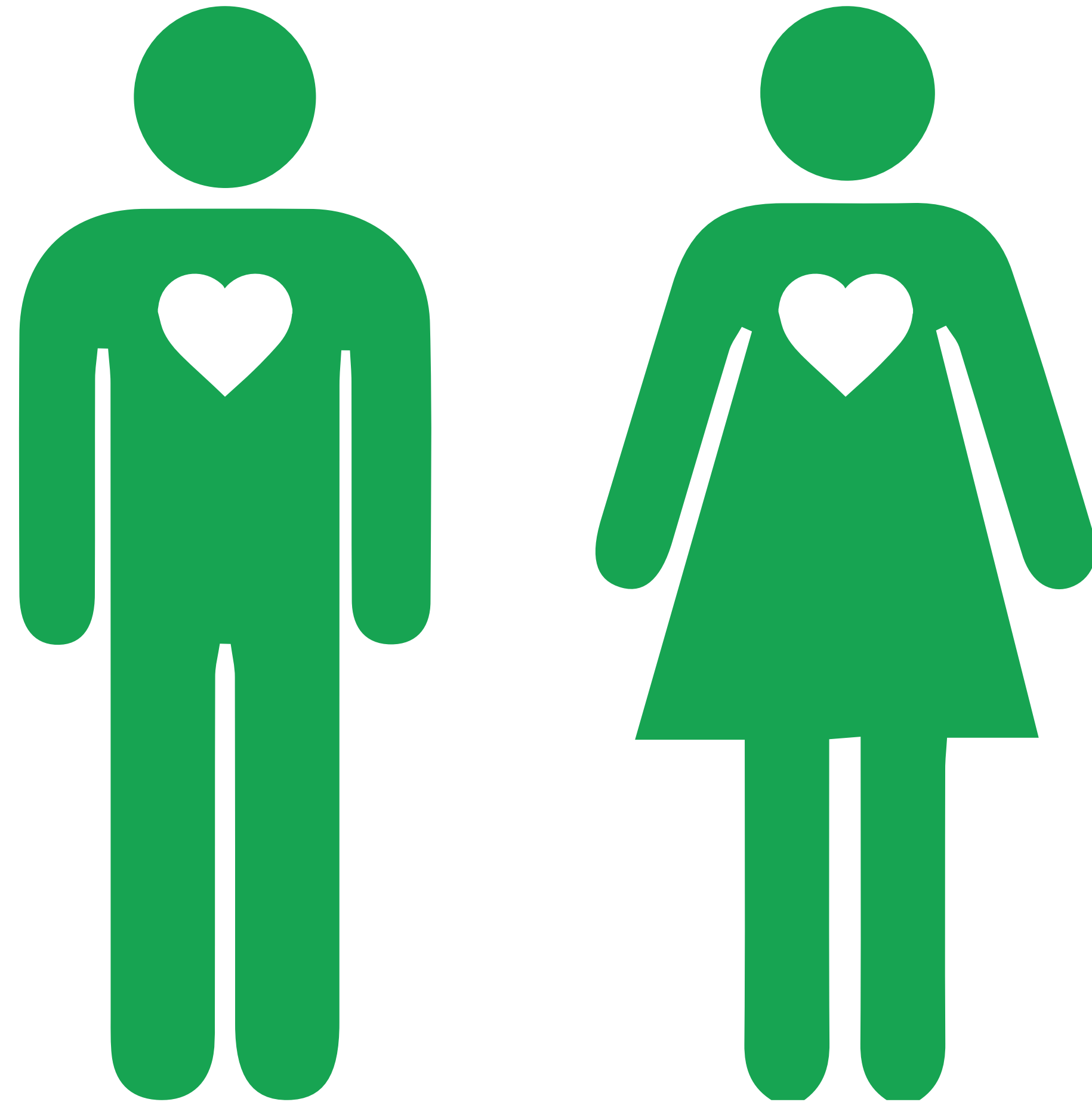


**DATOS**

**INFORMACIÓN**

**CONOCIMIENTO**

Diseñemos nuestra investigación  
(Foco en las características del cliente)



**SON EL CENTRO DE TODO**

#SOYEMPRESARIO



# Brief de investigación.



<b>BRIEF DE INVESTIGACIÓN</b>	
<b>EMPRESA:</b>	<b>EMPRESARIO(A):</b>
<b>OBJETIVO</b>	<b>MÉTODO</b>
<b>PÚBLICO OBJETIVO</b>	
<b>REQUERIMIENTOS</b>	<b>OTROS DETALLES</b>
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

#SOYEMPRESARIO

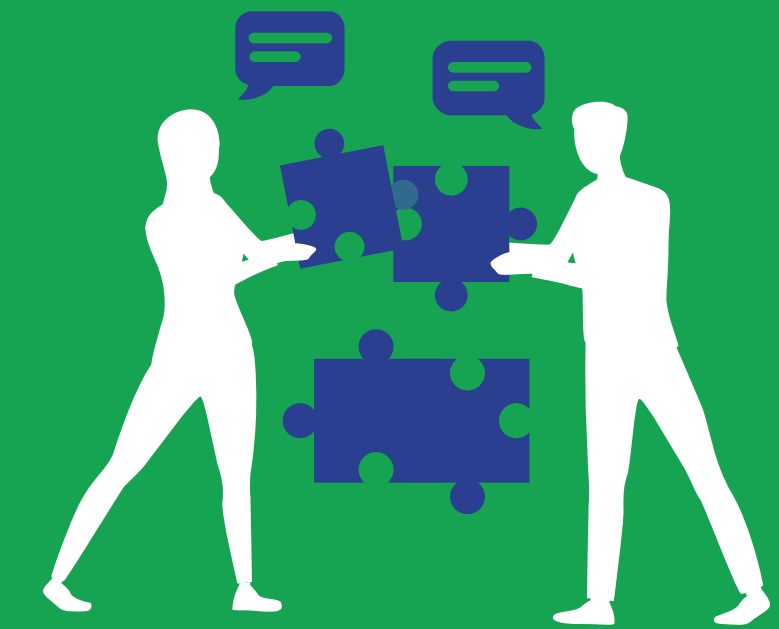
# Técnicas de investigación cualitativa



ENTREVISTA







SESIÓN



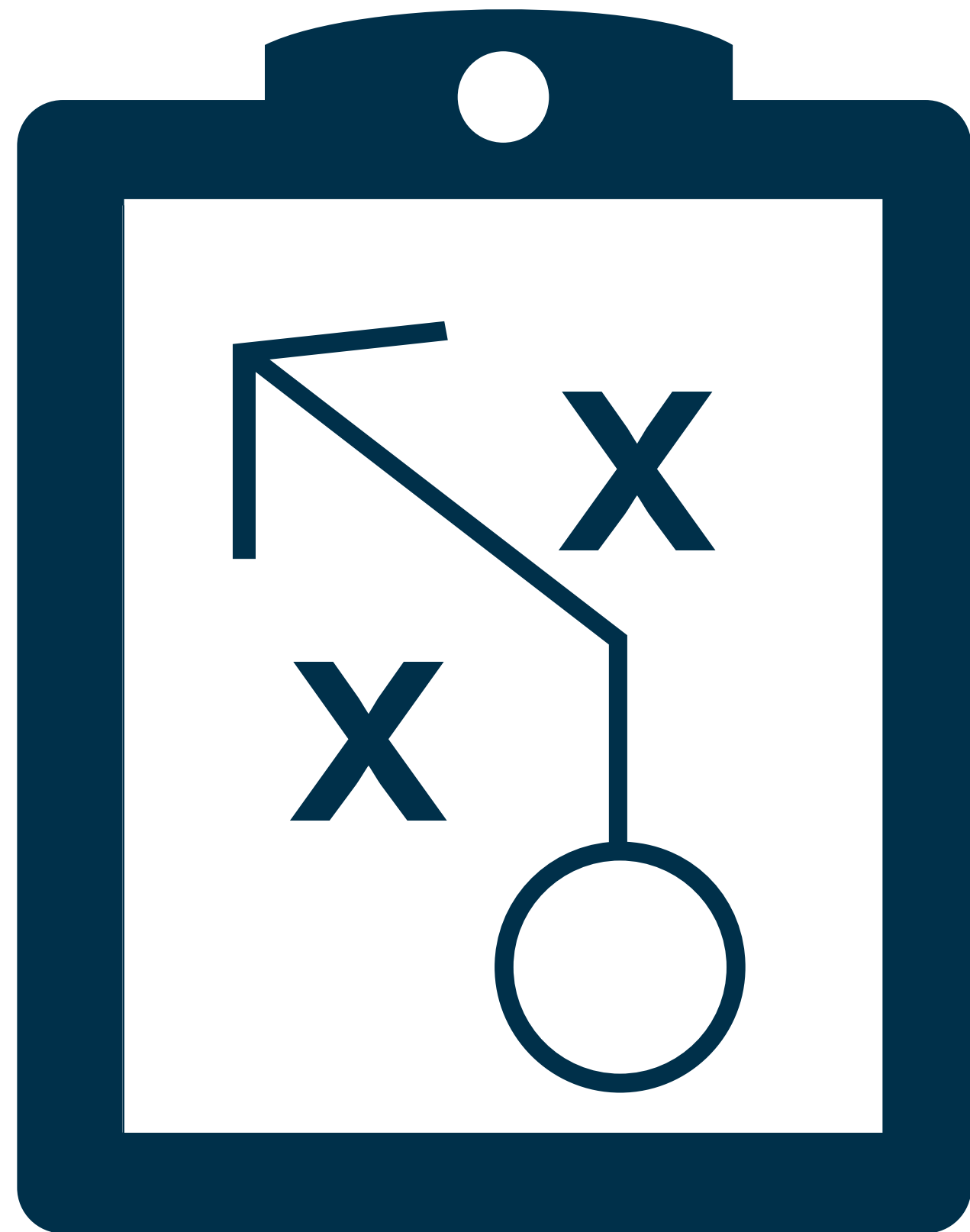
INTERACCIÓN

#SOYEMPRESARIO

# Diseñemos nuestra propia herramienta de investigación

<b>EMPRESA:</b>	<b>EMPRESARIO(A):</b>
<b>DATOS DEMOGRÁFICOS</b> 	<b>NECESIDADES</b> 
<b>PREGUNTA:</b> _____	<b>PREGUNTA:</b> _____
_____	_____
<b>PREGUNTA:</b> _____	<b>PREGUNTA:</b> _____
_____	_____
<b>PREGUNTA:</b> _____	<b>PREGUNTA:</b> _____
_____	_____
<b>PREGUNTA:</b> _____	<b>PREGUNTA:</b> _____
_____	_____
<b>INTERESES</b> 	<b>ESTILO DE VIDA</b> 
<b>PREGUNTA:</b> _____	<b>PREGUNTA:</b> _____
_____	_____
<b>PREGUNTA:</b> _____	<b>PREGUNTA:</b> _____
_____	_____
<b>PREGUNTA:</b> _____	<b>PREGUNTA:</b> _____
_____	_____
<b>PREGUNTA:</b> _____	<b>PREGUNTA:</b> _____
_____	_____

#SOYEMPRESARIO



**PRESENTACIÓN**

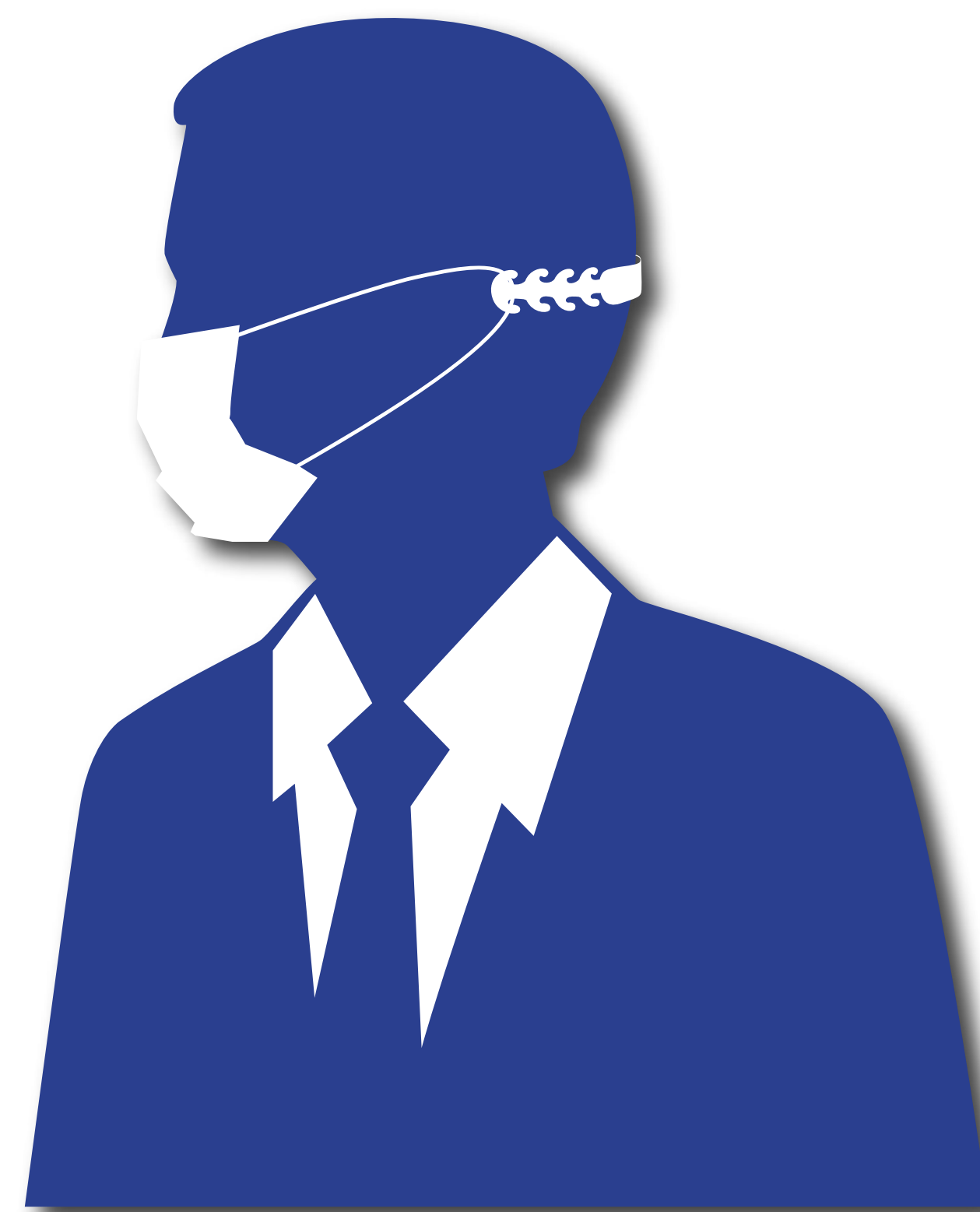
**OBJETIVO**

**DESARROLLO**

**CONVERSACIÓN**



**Hola!**







**Vamos al teléfono a preguntar!**

# Obstáculos y barreras



#SOYEMPRESARIO

# Revisión, aprendizajes y consejos de mejora

<b>EMPRESA:</b>	<b>EMPRESARIO(A):</b>
<b>DATOS DEMOGRÁFICOS</b> 	<b>NECESIDADES</b> 
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
<b>INTERESES</b> 	<b>ESTILO DE VIDA</b> 
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

## QUÉ INFORMACIÓN RECOGIMOS

#SOYEMPRESARIO

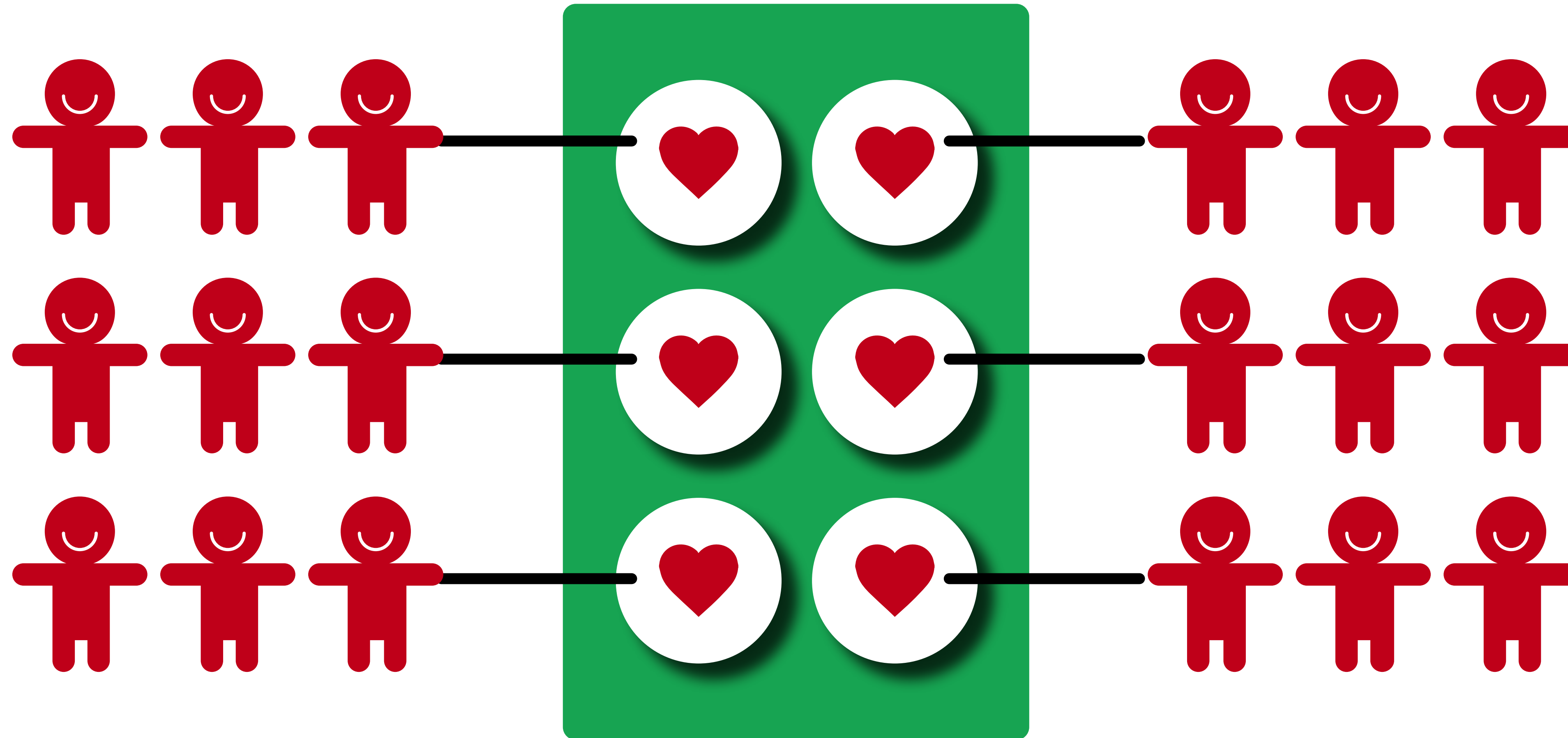
# Cómo podríamos usar esa información en nuestro negocio



#SOYEMPRESARIO



# Cómo podríamos usar esa información



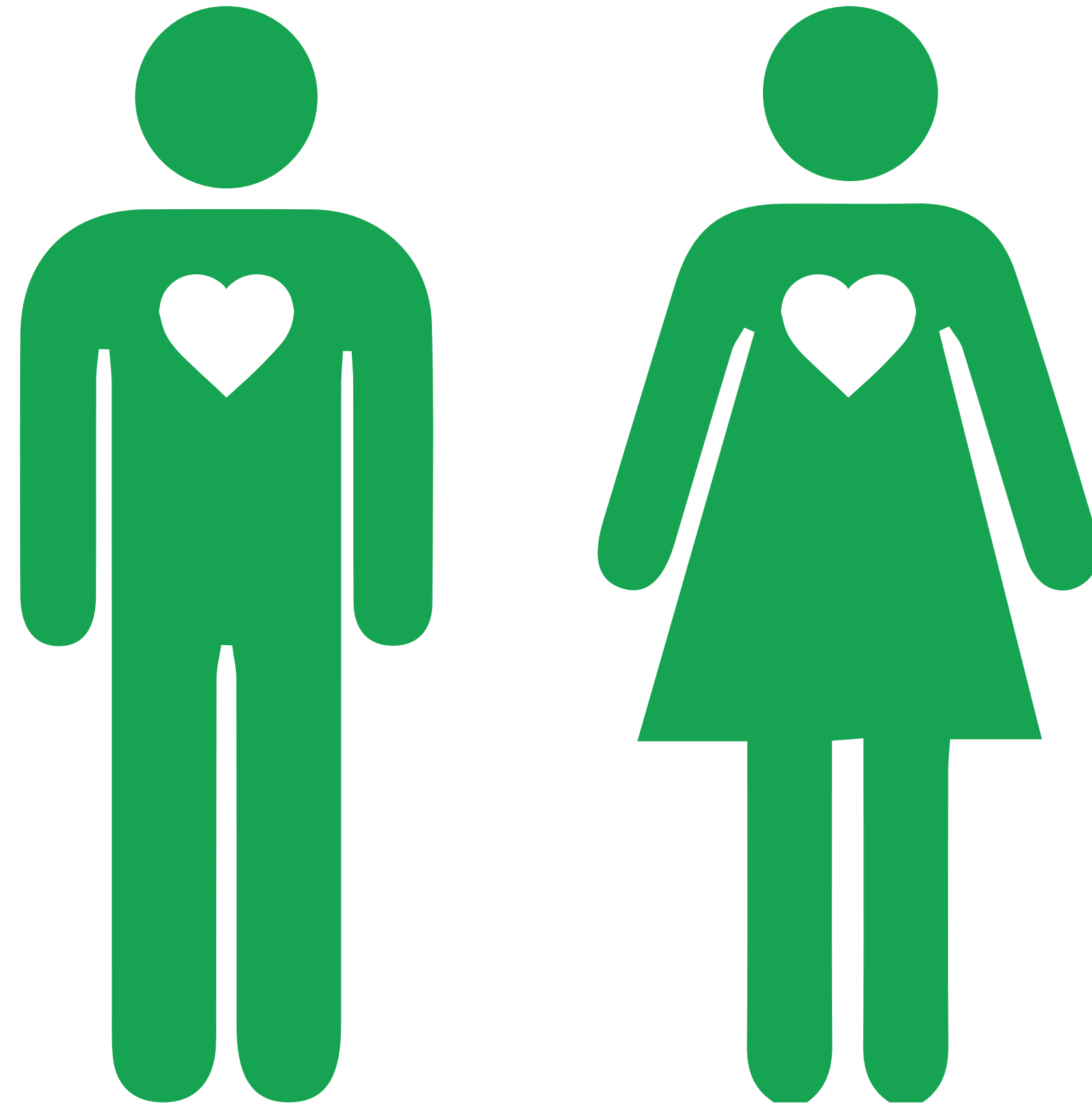
[https://www.youtube.com/watch?v=jcluxN\\_2DfM](https://www.youtube.com/watch?v=jcluxN_2DfM)

#SOYEMPRESARIO

# Trucos para una investigación más efectiva

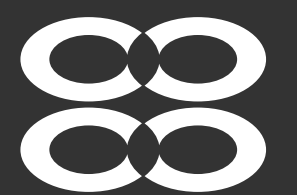
- No se centren en vender
- Enfóquense en conocer al cliente
- Siempre atentos al lenguaje corporal
- Intenten no hacer preguntas sino entablar una conversación
- Dejen que el participante hable, ustedes escuchen
- Tomen nota de los aspectos más importantes, graben toda la conversación
- Busquen entender porque se comporta de cierta forma
- Sean empáticos, construyan relaciones de confianza
- Siempre pregunten ¿POR QUÉ?, para profundizar en la información (entre 2 y 5 veces)
- Al finalizar dejen una evidencia física de sus negocios recojan datos de contacto

Investiguemos el mercado.



**¡OJO, ESCOJA SIEMPRE  
PERSONAS DE SU SEGMENTO!**

#SOYEMPRESARIO



Cámara  
de Comercio  
de Bogotá

Gracias//

#SOYEMPRESARIA

ccb.org.co | Síguenos en:

